

Zentyal impulsa la internacionalización en su nueva estrategia de negocio

15 de febrero de 2013 Madrid

- *La compañía prevé extenderse a otros mercados clave tanto en América Latina como en Europa a través de la firma de nuevos acuerdos con partners*
- *La compañía fomenta el desarrollo y la innovación en las pequeñas y medianas empresas con una solución TIC todo en uno y fácil de administrar*

Zentyal, desarrollador de soluciones TIC de fácil uso para pymes, ha presentado las líneas que marcarán su estrategia de negocio a lo largo del año 2013, que pasan por un sólido plan de **expansión internacional** hacia otros mercados clave en Europa y América Latina, así como por la **consolidación de una red cualificada de partners** que comercialicen y soporten sus soluciones.

Zentyal centra toda su estrategia en torno a **productos de software** que diseña, desarrolla y comercializa y la basa en tres pilares clave: **una solución TIC completamente integrada**, todo en uno, desde el servidor hasta la nube; un modelo de negocio basado en la venta de servicios de suscripción; y un **enfoque hacia el canal**, ayudando a sus socios a ofrecer servicios de valor añadido a sus clientes y generar así mayores ingresos.

La trayectoria de Zentyal demuestra la idoneidad de las soluciones Linux frente a las soluciones propietarias. Desde su constitución como empresa hace cinco años, Zentyal ha logrado convertirse en **referente mundial de soluciones TIC todo en uno para pymes**, con una fuerte proyección internacional. Las ventajas competitivas que ofrecen sus productos, que requieren una reducida adaptación local o regional y la posibilidad de ofrecerlos a distancia a un coste reducido, son los principales factores que han impulsado a la compañía hacia la internacionalización.

Durante 2012 más de la mitad de la facturación de Zentyal provino de **fuera de España**. En cuanto a su cartera de clientes, aproximadamente el **60%** proceden de otros países en **Europa, Latinoamérica y Norteamérica**.

Las previsiones de la compañía para 2013 pasan por su consolidación en el mercado español y la ampliación de su presencia a otros países -entre otros, **México, Brasil y Chile-**, mercados especialmente interesantes por su situación económica, así como por la cantidad de descargas, instalaciones y solicitudes de partners recibidas. Mediante este ambicioso plan de expansión, Zentyal prevé triplicar su facturación en 2013.

Una atractiva oferta para la pyme

Zentyal dirige su oferta a un mercado muy horizontal, el de las pequeñas y medianas empresas con

independencia de su sector de actividad o ubicación, siempre a través de proveedores TIC de confianza. Para **Ignacio Correas, fundador y CEO de Zentyal** *"se trata de un mercado con un enorme potencial ya que este colectivo supone el 99% del tejido empresarial en todo el mundo. Sin embargo los fabricantes de tecnología han mostrado escaso interés por desarrollar soluciones que se adapten a su realidad, debido a que operan bajo presupuestos escasos y cuentan con recursos limitados"*.

La difícil coyuntura económica actual lleva a muchas pymes a retrasar sus inversiones en tecnología, racionalizar gastos y evaluar de forma concienzuda los costes totales de propiedad (TCOs). "Zentyal tiene grandes oportunidades en este entorno, donde tanto el cliente final como su proveedor TIC demandan soluciones fáciles de administrar, que requieren poco tiempo de despliegue y mantenimiento, y que se adapten a la realidad presupuestaria de las pymes, con el fin de ser más competitivas", destaca **Ignacio Correas**.

Desde el **software de servidor** hasta los **servicios basados en la nube** para la gestión de infraestructuras de red, Zentyal ofrece a las pymes y a sus proveedores TIC locales las ventajas y ahorros del software como servicio (SaaS), sin licencias, permitiéndoles mejorar la seguridad y fiabilidad de las redes informáticas, reducir las inversiones en tecnología y los costes operativos. Hoy en día es la principal **alternativa de código abierto** a los productos de Microsoft para infraestructura TIC en el entorno de la pyme (Windows Small Business Server o Microsoft Exchange, entre otros), proporcionando un **ahorro de hasta un 50%**.

Zentyal integra en una única plataforma soluciones para las **comunicaciones corporativas, la gestión de redes, el acceso a Internet, la infraestructura de red**, así como la **monitorización y gestión remota**, mediante una interfaz muy sencilla y una fácil administración, de forma que no es necesaria una extensa formación para su uso. Además, al estar basado en un modelo de suscripción, su coste es muy asequible para este tipo de empresas, que pueden disfrutar de una edición comercial completa desde 49,50€ al mes.

A diferencia de otras distribuciones Linux dirigidas al mercado de la pyme, Zentyal cuenta con el respaldo y el soporte oficial de Canonical -empresa tras la distribución de Ubuntu- y una mayor funcionalidad e integración.

Una fuerte apuesta por el canal de distribución

La estrategia de negocio de Zentyal se basa en su red de Partners Autorizados, que incluye dos categorías principales: **Professional** -proveedores de soporte y servicios gestionados con un claro enfoque hacia un área geográfica o soluciones verticales- y **Premier** -partners estratégicos con un extenso conocimiento de la tecnología Zentyal y capacidad para acceder a grandes proyectos-. Hoy en día la compañía cuenta con 11 partners en España englobando estos dos perfiles, y sus planes para el 2013 pasan por duplicar esa cifra.

Las ventas a través del canal representan actualmente el 35% de la facturación de Zentyal, si bien la compañía espera incrementar este porcentaje hasta alcanzar el 90% en el próximo año y lograr su objetivo del 100% en 2015. Para ello, durante 2013, Zentyal tiene previsto la firma de nuevos acuerdos -tanto con proveedores TIC y de servicios gestionados, como integradores de sistemas y desarrolladores de software-. El objetivo es llegar a cubrir toda la geografía española a través de Partners Autorizados e impulsar asimismo su red de distribución en México, Brasil y Chile.

El programa de partners de Zentyal incluye capacitación técnica, a través de un examen de Certificación ZeCA (Zentyal Certified Associate), así como capacitación comercial, en ambos casos entendida como formación continua. Otros recursos que Zentyal pone a disposición de sus partners son materiales de ventas e incluso oportunidades de negocio a través de las actividades de marketing de la compañía. A ello se une el apoyo comercial y el soporte técnico especializado para proyectos

basados en Zentyal.

Acerca de Zentyal

Zentyal diseña y desarrolla soluciones TIC para pymes desde el año 2004. La compañía trabaja para que las pymes y sus proveedores TIC locales puedan disponer de soluciones TIC que sean fáciles de usar y que ofrezcan una funcionalidad completa, desde el servidor hasta la nube. Las soluciones Zentyal permiten reducir y racionalizar las inversiones TIC, mejorar la seguridad y minimizar tiempos de inactividad de los sistemas.

Las soluciones basadas en Zentyal están siendo ampliamente usadas por pequeñas y medianas empresas independientemente de su sector, industria o ubicación, así como por las administraciones públicas o el sector educativo. Los acuerdos que mantiene con proveedores de servicios y soporte TIC en más de 20 países garantizan la distribución de soluciones basadas en Zentyal a clientes de todo el mundo.

Para más información:

ZENTYAL

Marta Cambronero

Especialista en Comunicación y R.R.P.P.

Teléfono: +34 658 98 14 76

Correo electrónico: mcambronero@zentyal.com